

فن التسويق

من أكثر الأخطاء شيوعاً النظرة الى التسويق والبيع على انها شيء واحد، ولا يقتصر هذا الخطأ على عامة الناس فالكثير من المديرين ورجال الأعمال يقعون في نفس الخطأ!

إن البيع ليس إلا جزءاً من عملية التسويق، فالتسويق يشمل أشياء كثيرة، وهو عبارة عن مجموعة من العمليات أو الأنشطة التي تعمل على اكتشاف رغبات العملاء المستهدفين، وتطوير مجموعة من المنتجات أو الخدمات التي تشبع رغباتهم وتحقق الربح. وعملية التسويق الفعالة، عزيزي القارئ، تعتمد على عدد من العناصر الأساسية وهي:

- 1 - دراسة السوق: وهي أول خطوة تطورها نحو التسويق لمشروعك، وهي تحديد حاجات ورغبات وتفضيلات وسلوك وردود أفعال المستهلكين المستهدفين، كما تشمل هذه العملية جمع معلومات عن المنافسين، وتقييم بيئة العمل لتحديد ما هي أهم المتغيرات الحالية أو المستقبلية التي يجب عليك التعامل معها.
- 2 - تطوير المنتج: بناء على المعطيات التي تستخرج من دراسة السوق تبدأ عملية البحث عن كيفية تلبية رغبات المستهلكين في صورة منتج أو خدمة.
- 3 - التسعير: تعتمد على تحديد التكلفة الكلية، ومن ثم تسعير المنتج أو الخدمة بشكل تنافسي وعقلاني لضمان تحقيق الربح المستهدف، ويتعين علينا الإشارة إلى أن جدوى الدخل أو الاستمرار في أي نشاط تجاري هدفه الربح تعتمد على تحقيق الموازنة المطلوبة بين التكلفة والسعر.
- 4 - قنوات التوزيع: يجب تحديد السبل أو الطرق التي سيتم استخدامها لتوصيل المنتج أو الخدمة إلى المستهلكين في الوقت المناسب وبالشكل المناسب، سواء كان ذلك بشكل مباشر أو غير مباشر أي عن طريق وسطاء.
- 5 - العلاقات التسويقية: يتطلب التسويق العمل على التواصل الفعال مع الناس في محيط العمل (سواء من داخل المؤسسة أو خارجها) وذلك لاستثمار ردود الأفعال عن المنتج أو الخدمة، ومحاولة التأثير على المستهلكين بشكل يدفعهم إلى شراء المنتج أو استخدام الخدمة.

فالمنشورات والإعلانات التلفزيونية ليست هي التسويق كما قد يعتقد البعض، كما أن التسويق ليس بصناعة ترفيهية ولا يصنع المعجزات ولا هو سحر! بل هو أحد أهم روافد العمل التجاري الناجح... ويتطلب الثاني التقدير والحكمة في تحديد هوية العميل وبناء العلاقات التجارية المرحة واستخراج القيمة المضافة للعمل في شكل المنتج أو الخدمة التي تشبع رغبة المستهلكين.. ليس في ذلك «فن»؟

وفي النهاية...

دعوة من آيديليتي «المتفنن» في التسويق.

ideality

البريد الإلكتروني: Info@ideality.com

الوقف: www.ideality.com

Twitter: @ideality

✦ زاوية أسبوعية هادئة تقدمها كل اثنين شركة آيديليتي للاستشارات في إطار تشجيعها على إنشاء وتطوير واحتراف ورعاية المشاريع التجارية المجدية واقتناص الفرص أو معالجة القصور في الأسواق.

«التجاري» يعلن الفائزين في سحب «النجمة» اليومي

أعلن البنك التجاري الكويتي عن اجرائه امس السحب اليومي على «حساب النجمة» بالمركز الرئيسي للبنك، وذلك بحضور ممثل وزارة التجارة والصناعة صقر المناعي. وقد فاز بجائزة قيمتها 7 آلاف دينار كل من: حمد عبد الجليل حسين حسين، على محمود بن نخي، محمد صلاح صالح تقي، محمد جمال محمود عبد العال، وسما عادل عبد النبي محمود. ويهذه المناسبة، توجه «التجاري» بالتهنئة لجميع الفائزين في سحب النجمة، مشيراً إلى أنه سيتم قيد الجوائز النقدية في حسابهم في البنك.



«كويت لإدارة المشاريع» تشارك في المعرض الدولي للسياح بنزكيا

قالت شركة «كويت لإدارة المشاريع» انها شاركت في المعرض الدولي للسياحة بالعاصمة التركية اسطنبول وذلك خلال الفترة من 24-27 يناير الماضي، مبيّنة أن مشاركة فيها في هذا المعرض هدفت الى التعريف بمشروع الشركة «روضة الصفاة بالمدينة المنورة» و«برج الجوارح في مكة المكرمة».



فالح المطيري

وقال مدير ادارة المبيعات في الشركة فالح المطيري في بيان صحفي أن مشاركة الشركة في مثل هذه المحافل الدولية والمعارض تأتي ايماناً منها بأهمية توثيق العلاقات والتواصل مع عملائنا في تركيا. وأضاف المطيري بقوله: ان جناح الشركة في المعرض الدولي للسياحة بتركيا تم تزويده بجميع الوسائل والتجهيزات والكتيبات التي تشرح للزائرين مشاريع الشركة المتعلقة بالسياحة الدينية، لافتاً إلى ان المعرض يعد من اكبر المعارض السياحية في الشرق الاوسط حيث زاره العام الماضي 52500 زائر.

الاجتماع السابع لاتحاد هيئات الأوراق العربية أكد على أهمية تطوير قواعد الشفافية والإفصاح
الفلاح: ضعف الإطار التشريعي الملزم للشركات المدرجة بالتحديد
بمعايير المحاسبة ومتطلبات الشفافية أهم معوقات هيئات الأوراق العربية



الفلاح مكرم ناصر الشبيبي



الرئيس التنفيذي لاتحاد هيئات الأوراق المالية العربية ناصر الشبيبي متوسلاً صالح الفلاح وأمين عام الاتحاد جليل طريف



(محمد خلوصي)

لقطة جماعية للمشاركين في الاجتماع

نقل الخبرات الرقابية للجهات التي تحتاج مثل هذا النوع من الخبرات. وكشف عن أن الأمانة العامة ستعمل في ضوء توجيهات مجلس الاتحاد في ترتيب برامج تدريبية متخصصة وبرامج تدريبية ثنائية وبرنامج On The Job تدريبية عملية أهداف الرقابة والتشريع التي تحم عمل أسواق رأس المال العربية وتعزيز القدرات وتبادل الخبرات والمعرفة. وقال انه على الرغم من التحسن الذي شهدته أسعار الأسهم العالمية خلال العام الماضي والتي تجاوزت 13٪، وارتفاع القيمة السوقية لتلك الأسهم بما يزيد على 15٪، حيث وصلت إلى نحو 95 تريليون دولار، إلا أن عام 2012 كان عاما صعبا ووصف بأنه عام تحدي. وذكر طرفي ان قيم التعاملات لجميع الأدوات المالية شهدت تراجعا ملحوظا يتجاوز 22٪، للأسهم، او ما يعادل 49 تريليون دولار و20٪ للشركات التي تأثرت باستمرار انخفاض أسعار الفوائد العالمية وتراجع السيولة، وعلى المستوى العربي، وبالرغم من التحسن الذي شهدته القيمة السوقية للأسهم التي وصلت حاليا إلى نحو 958 مليار دولار، وارتفاع اجسام التداول إلى 586 مليار دولار عام 2012، إلا ان القيمة السوقية للأسهم العربية ما زالت اقل من المستوى الذي كانت قد وصلت قبل اندلاع الازمة العالمية.

وأفاد بأن الظروف التي عاشها العالم خلال السنوات الماضية والازمات المتتالية التي عصفت بالاقتصادات العالمية اظهرت أهمية تعزيز قدرات الهيئات الرقابية والتعاون فيما بينها الأمر الذي استدعى المنظمة العالمية لهيئات الأوراق المالية IOSCO الى المطالبة من جميع الهيئات الرقابية الاعضاء التوقيع على مذكرة تعاون مشترك «MMOU»، بهدف زيادة مشاركة والتعاون والتشريع الدولي في قضايا الرقابة على اسواق رأس المال ومواجهة قضايا

تصب في مصلحة اسواق رأس المال العربية ومواجهة التحديات المتمثلة في تعزيز بناء القدرات الذاتية Capacity Building وزيادة وعي المستثمرين Investor Education وإعادة الثقة بأسواق رأس المال Rebuild Trust فضلا عن تعزيز تطبيق مبادئ الحوكمة وتمويل المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم SME واسواق السندات وادارة مراقبة المخاطر. وشدد الشبيبي على ضرورة ان تستمر الجهود وتضافر في اتجاه اعادة هيكلة الاتحاد وصياغة رؤيته ورسالته وتحديد اهدافه الرئيسية، ووضع تصور عن تشكيل الجسار الدائمة به وعضوا، بما في ذلك الانشاء لجنة دائمة متخصصة لادارة الازمات والكشف المبكر عنها.

تنسيق الجهود الرقابية من جانبه أكد أمين عام اتحاد هيئات الأوراق المالية العربية جلال طريف على الدور المهم الذي تلعبه الاتحاد الذي يقوم به لخدمة أسواق رأس المال العربية، مشيراً إلى ان هناك حاجة ماسة لتعزيز التعاون بين هيئات الأوراق المالية العربية في مجالات عديدة منها ما يتطلب التنسيق في المواقف تجاه المتغيرات الإقليمية والدولية المتسارعة، خاصة في ظل تزايد الاهتمام الدولي بالأسواق الناشئة التي أصبحت تلعب دورا مهما في توجيه مسارات الاقتصاد العالمي وتؤثر فيه بشكل واضح، أو في مجالات الرقابة الأخرى التي تتطلب جهدا مكثفا وخاصة من الاتحاد لتعزيز قدرات أعضائه الرقابية من خلال تنسيق الجهود الرقابية والتشريعات التي تحكم عمل الاسواق المالية العربية وتقديم البرامج التدريبية وتبادل الخبرات ونقل المعرفة. ولفت في كلمته الى أن هناك تفاوتاً في مستويات التطور والحدثة لدى هيئات الأوراق المالية العربية مما يستدعي بذل جهود كبيرة للمساعدة في

الحد من تأثيراتها السلبية على أسواق المال العربية. وأشار الفلاح الى أن التحديات تستدعي من الهيئات العربية جميعها بحث السبل الكفيلة بإيجاد آليات دقيقة وواضحة تساعد على تسهيل عملية التداول المشترك في الاسواق المالية العربية وتسهم في انتقال المستثمرين بين الاسواق وفي تعزيز المرونة في التعامل مع الاسواق المالية المختلفة مع التركيز على الدور الكبير للرقابة والتشريعات الأخلاقية والقانونية بهدف تحقيق أكبر قدر من النزاهة والانضباط في تلك الاسواق وتمتعها بالمصداقية والمسؤولية في عملياتها.

ولفت الى أن اجتماع الهيئات العربية يمثل فرصة للتشاور وتبادل وجهات النظر بين جميع المشاركين واتخاذ المواقف التي ترقى الى مستوى التحديات التي تواجهها الهيئات لاسيما التطورات المتسارعة على الصعيدين العربي والدولي وهو ما يمكن من اتخاذ المواقف المناسبة بشأنها والاتفاق على أسس مشتركة ويسهم في تعزيز دعوات الاستقرار النقدي والمالي كعناصر ضرورية للإصلاح الاقتصادي الشامل.

تعزيز التعاون العربي من جهته قال رئيس اتحاد الهيئات المالية العربية ناصر الشبيبي انه في ظل الظروف والتحديات العالمية يقع على عاتق اتحاد هيئات الأوراق العربية مسؤولية تعزيز التعاون العربي في مجالات الرقابية، حيث يمثل اتحاد هيئات الأوراق المالية العربية المنظمة المناسبة لهذا التعاون مع المؤسسات العربية والإقليمية والدولية.

وأشار في كلمته الى ان هناك أهمية كبيرة لاتحاد هيئات الأوراق المالية العربية في تنسيق جهود اعضاء الاتحاد في لجنة الاسواق الناشئة بشكل خاص ومنظمة الـ IOSCO والمنظمات الدولية الأخرى بشكل عام، لتحقيق الاهداف والتطلعات التي

مشاركة ناجحة لـ «تواصل تيليكوم» في ملتقى الكويت لأول للاتصالات

نوعية للبنية التحتية في سوق الخليج من خلال ربطها مع بعضها البعض، وهو يكمل خارطة طريق مجلس التعاون الخليجي.

هذا وتعتبر «تواصل تيليكوم» احد اهم وابرز الشركات الاساسية في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث تخصص بتقديم حلول اتصالات شاملة وعصرية منخفضة التكلفة، بما يساعد الشركات الكبرى على ربط افرعها من خلال شبكة تواصل السحابية بواسطة اعلی وأفضل التقنيات «مالتى بروتوكول لجيل سويتشينج» وهي شبكة تتميز بالأمان والخصوصية وبقدرة فائقة على توفير الاتصال المستمر كما انها مدعومة بخدمات المراقبة والصيانة على مدار الساعة إضافة الى خدمات التعافي من الكوارث.

القطاعات الاقتصادية وينعكس على سمعة ودور بلدنا الحبيب الكويت على خارطة التنافس والتطور اقتصاديا.

وأشار الى ان «تواصل تيليكوم» تمثل درة استثمارات هيئة استثمار ومؤسسة الخليج للاستثمار حيث تعتبر مقفراً بخدماتها، فتمتع الشركة احدث التقنيات التي جانب ضمانات مستوى الخدمة التي لا يعلى عليها في الشرق الاوسط، كما ان «تواصل تيليكوم» تتعاون مع كبريات شركات الاتصالات في المنطقة حيث تقدم شبكتها السحابية ذات خاصية الاتصال الدائم بواسطة روابط احتياطية لكل دولة ضمن منظومة الشركة الدولية.

ولفت المليفي الى ان شركة تواصل حققت نقلة

مشاركة ناجحة لـ «تواصل تيليكوم» في ملتقى الكويت لأول للاتصالات

أعلنت شركة الخليج للتواصل الالكتروني «تواصل تيليكوم»، عن نجاح مشاركتها في ملتقى الكويت الأول للاتصالات الذي نظّمته «برايتون ميديا جروب» تحت رعاية وزير المواصلات م. سالم الأذينة والذي ناقش اهم تحديات القطاع وآفاق التطوير ومستقبله التكنولوجي.

وبهذه المناسبة، قال مدير تطوير الأعمال في الشركة سالم المليفي ان الكويت في حاجة الى مثل هذه الندوات العلمية التي تبرز قضايا مهمة للقطاعات الاقتصادية المتخصصة وتصل بصوت القطاع الى الجهات المسؤولة في الدولة.

وأكد المليفي حرص «تواصل تيليكوم» على التواجد في ملتقى الاتصالات بهدف دعم وتشجيع كل حوار بناء ونقاش علمي يصب في مصلحة تطوير

مشاركة ناجحة لـ «تواصل تيليكوم» في ملتقى الكويت لأول للاتصالات

وقال مدير ادارة المبيعات في الشركة فالح المطيري في بيان صحفي أن مشاركة الشركة في مثل هذه المحافل الدولية والمعارض تأتي ايماناً منها بأهمية توثيق العلاقات والتواصل مع عملائنا في تركيا. وأضاف المطيري بقوله: ان جناح الشركة في المعرض الدولي للسياحة بتركيا تم تزويده بجميع الوسائل والتجهيزات والكتيبات التي تشرح للزائرين مشاريع الشركة المتعلقة بالسياحة الدينية، لافتاً إلى ان المعرض يعد من اكبر المعارض السياحية في الشرق الاوسط حيث زاره العام الماضي 52500 زائر.



سالم المليفي